| Projeto | Criado Por | Data | Versão |
|---|---|---|---|
| ColabHUB | Daniel, Diego, Gustavo Martins, Gustavo Policarpo e Leonardo | 08/10/2025 | 1.0 |

## Canvas Inicial

O projeto **ColabHUB** tem como proposta conectar desenvolvedores, empreendedores e empresas em um ambiente colaborativo, onde ideias podem se transformar em projetos reais. Esta primeira versão do Canvas apresenta a visão inicial do grupo, ainda sem validações externas.

Tabela 1: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

| **Parceiros Chave** | **PROPOSTA DE VALOR** | **Relacionamento com Clientes** |
|---|---|---|
| • Empresas de Tecnologia<br>• Provedores de Hospedagem | • Networking<br>• Conveniência<br>• Colaboração<br>• Estudo | • Website<br>• Redes Sociais<br>• Aplicativo Móvel |
| **Atividades Chave** | | **Canais** |
| • Desenvolvimento da Plataforma<br>• Promoção da Plataforma nos Canais<br>• Busca por Parceiros | | • Google Adwords<br>• Facebook Ads<br>• Email Marketing<br>• Afiliados (Influenciadores)<br>• Social Orgânico<br>• Blog |
| **Recursos Chave** | | **Segmentos de Clientes** |
| • Aquisição de Equipamentos<br>• Equipe de desenvolvimento<br>• Contratação de Servidor<br>• Compra de Domínio<br>• Verba para Marketing | | • Desenvolvedores<br>• UI/UX Designers<br>• Empreendedores<br>• Startups |
| **Estrutura de Custos** | | **Fluxo de Receitas** |
| • Hospedagem<br>• Domínio<br>• Marketing<br>• Manutenção<br>• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios) | | • Planos de Assinatura<br>• Publicidade de Parceiros<br>• Patrocinadores |

## Primeira Validação

Após uma conversa com um especialista técnico, foram identificados pontos de melhoria voltados à parte operacional e estrutural do projeto. Essa validação ajudou a ajustar os recursos e atividades principais para garantir a viabilidade do ColabHUB.

Tabela 2: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

| **Parceiros Chave** | **PROPOSTA DE VALOR** | **Relacionamento com Clientes** |
|---|---|---|
| • Empresas de Tecnologia<br>• Provedores de Hospedagem<br>• Instituições de ensino. | • Networking<br>• Conveniência<br>• Colaboração<br>• Estudo<br>• Simular o mercado de trabalho real.<br>• Criação de Portfólio | • Website<br>• Redes Sociais<br>• Aplicativo Móvel<br>• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto. |
| **Atividades Chave** | | **Canais** |
| • Desenvolvimento da Plataforma<br>• Promoção da Plataforma nos Canais<br>• Busca por Parceiros | | • Google Adwords<br>• Facebook Ads<br>• Email Marketing<br>• Afiliados (Influenciadores)<br>• Social Orgânico<br>• Blog<br>• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como Linkedin e Discord. |
| **Recursos Chave** | | **Segmentos de Clientes** |
| • Aquisição de Equipamentos<br>• Equipe de desenvolvimento<br>• Contratação de Servidor<br>• Compra de Domínio<br>• Verba para Marketing<br>• Coordenador para orientar e direcionar o marketing<br>• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel | | • Desenvolvedores<br>• UI/UX Designers<br>• Empreendedores<br>• Startups<br>• Behance, plataforma para encontrar portfólios<br>• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área. |
| **Estrutura de Custos** | | **Fluxo de Receitas** |
| • Hospedagem<br>• Domínio<br>• Marketing<br>• Manutenção<br>• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)<br>• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho. | | • Planos de Assinatura<br>• Publicidade de Parceiros<br>• Patrocinadores<br>• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto. |

**Legenda:**
**Vermelho** = Primeira validação

## Segunda Validação

Após a análise de um especialista com uma visão mais comercial, foram feitas melhorias no posicionamento do ColabHUB, focando em estratégias de mercado, atração de público e sustentabilidade financeira.

Tabela 3: modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

| **parceiros chave** | **proposta de valor** | **relacionamento com clientes** |
|---|---|---|
| • empresas de tecnologia<br>• provedores de hospedagem<br>• Instituições de ensino.<br>• Plataforma de contratação.<br>• priorizar parcerias com empresas de tecnologia da região | • networking<br>• conveniência<br>• colaboração<br>• estudo<br>• Simular o mercado de trabalho real.<br>• criação de portfólio<br>• Fomentar o trabalho em equipe. | • website<br>• redes sociais<br>• aplicativo móvel<br>• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.<br>• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários. |
| **atividades chave** | | **canais** |
| • desenvolvimento da plataforma<br>• promoção da plataforma nos canais<br>• busca por parceiros<br>• Chat para comunicação interna. | | • google adwords<br>• facebook ads<br>• email marketing<br>• afiliados (influenciadores)<br>• social orgânico<br>• blog<br>• divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como linkedin e discord.<br>• Comunidade do Whatsapp |
| **recursos chave** | | **segmentos de clientes** |
| • aquisição de equipamentos<br>• equipe de desenvolvimento<br>• contratação de servidor<br>• compra de domínio<br>• verba para marketing<br>• Coordenador para orientar e direcionar o marketing<br>• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como vercel<br>• Contratação de gerente para orientar o crescimento da empresa. | | • desenvolvedores<br>• ui/ux designers<br>• empreendedores<br>• startups<br>• Behance, plataforma para encontrar portfólios<br>• começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.<br>• Estudantes |
| **estrutura de custos** | | **fluxo de receitas** |
| • hospedagem<br>• domínio<br>• priorizar o marketing apenas quando o projeto estiver estável<br>• manutenção<br>• serviços externos (api de pagamentos, integração com repositórios)<br>• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.<br>• Métricas e acompanhamento. | | • planos de assinatura<br>• publicidade de parceiros<br>• patrocinadores<br>• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.<br>• Assinatura.<br>• limitar a quantidade de colaboradores em planos gratuitos |

**Legenda:**
**Vermelho** = Primeira validação **Azul** = Segunda validação

## Terceira Validação

Após a aplicação de uma pesquisa com o público-alvo, confirmou-se que o ColabHUB é um projeto relevante. Esta etapa consolidou as ideias anteriores e direcionou os próximos passos de acordo com o que o público mais valorizou.

Tabela 4: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

| **Parceiros Chave** | **PROPOSTA DE VALOR** | **Relacionamento com Clientes** |
|---|---|---|
| • Empresas de Tecnologia<br>• Provedores de Hospedagem<br>• Instituições de ensino.<br>• Plataforma de contratação.<br>• Priorizar parcerias com empresas de tecnologia da região | • Networking<br>• Conveniência<br>• Colaboração<br>• Estudo<br>• Simular o mercado de trabalho real.<br>• Criação de Portfólio<br>• Fomentar o trabalho em equipe. | • Website<br>• Redes Sociais<br>• Aplicativo Móvel<br>• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.<br>• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários. |
| **Atividades Chave** | | **Canais** |
| • Desenvolvimento da Plataforma<br>• Promoção da Plataforma nos Canais<br>• Busca por Parceiros<br>• Chat para comunicação interna. | | • Google Adwords<br>• Facebook Ads<br>• Email Marketing<br>• Afiliados (Influenciadores)<br>• Social Orgânico<br>• Blog<br>• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como Linkedin e Discord.<br>• Comunidade do Whatsapp |
| **Recursos Chave** | | **Segmentos de Clientes** |
| • Aquisição de Equipamentos<br>• Equipe de desenvolvimento<br>• Contratação de Servidor<br>• Compra de Domínio<br>• Verba para Marketing<br>• Coordenador para orientar e direcionar o marketing<br>• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel<br>• Contratação de gerente para orientar o crescimento da empresa. | | • Desenvolvedores<br>• UI/UX Designers<br>• Empreendedores<br>• Startups<br>• Behance, plataforma para encontrar portfólios<br>• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.<br>• Estudantes |
| **Estrutura de Custos** | | **Fluxo de Receitas** |
| • Hospedagem<br>• Domínio<br>• Priorizar o Marketing apenas quando o projeto estiver estável<br>• Manutenção<br>• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)<br>• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.<br>• Métricas e acompanhamento. | | • Planos de Assinatura<br>• Publicidade de Parceiros<br>• Patrocinadores<br>• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.<br>• Assinatura.<br>• Limitar a quantidade de colaboradores em planos gratuitos |

**Legenda:**
**Vermelho** = Primeira validação **Azul** = Segunda validação **Verde** = Terceira validação